

ÍNDICE

CAPÍTULO 1

La importancia de la Gestión de Compras

1.1. Introducción	11
1.2. Conceptos y objetivos de la función de compras	11
1.3. Su evolución histórica: etapas	14
1.4. Contribución al beneficio de la empresa y su relación con otras áreas	16

CAPÍTULO 2

Funciones de la Dirección de Compras en las distintas etapas del aprovisionamiento

2.1. Introducción.....	23
2.2. Detección y descripción de la necesidad	23
2.3. Investigación y búsqueda de fuentes de aprovisionamiento ...	24
2.4. Preparación de la compra	25
2.5. La ejecución de la compra	26
2.6. Seguimiento y control	27

CAPÍTULO 3

La estructura de la Empresa y la eficacia de la Gestión de Compras

3.1. Introducción	31
3.2. La estructura por función	32
3.3. La estructura por proyecto	32
3.4. La estructura por producto	33
3.5. La estructura por localización	33
3.6. Centralización/Descentralización: el caso de la empresa con varias factorías	34
3.7. Supuesto práctico	39

CAPÍTULO 4

El proveedor, pieza básica en el futuro de la empresa

4.1. Introducción	47
4.2. Búsqueda y selección de proveedores	47
4.3. Las fuentes de información	48
4.4. Auditoría del proveedor	50
4.5. Criterios de evaluación del proveedor	52
4.6. La ética en las compras	55

CAPÍTULO 5

La Previsión Cuantitativa. Limitaciones

5.1. Introducción	63
5.2. El análisis ABC	63
5.3. Métodos de previsión	66
5.3.1. Métodos cualitativos	66
5.3.2. Proyección de series temporales	66
5.3.3. Modelos matemáticos	67
5.4. Algunos conceptos básicos	69

CAPÍTULO 6

El Control de Calidad. Conceptos

6.1. Introducción	81
6.2. La determinación de la calidad concertada	82
6.3. Descripción de la calidad (especificaciones)	83
6.4. El análisis de valor	86

CAPÍTULO 7

La Ejecución de la Compra

7.1. Introducción	93
7.2. Petición y evaluación de ofertas	93
7.3. La negociación	96
7.3.1. Fase de preparación y análisis	100
7.3.2. Reglas básicas. Etapas	102
7.3.3. Cualidades del buen negociador	107
7.3.4. Etapas en la sesión de negociación	109

7.3.5. El negociador frente a su empresa	114
7.3.6. Caso práctico	117

CAPÍTULO 8

Aspectos legales

8.1. Introducción	125
8.2. El contrato mercantil y el contrato de compraventa: sus cláusulas fundamentales	125
8.3. Legislación comparada	130
8.3.1. Comunidad Económica Europea	130
8.3.2. Estados Unidos	133
8.3.3. Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías (BOE 30-1-1991)	135

CAPÍTULO 9

La Compra de Maquinaria (bienes de equipo)

9.1. Introducción	141
9.2. Función y responsabilidad de Compras	142
9.3. Análisis Económico-Financiero: conceptos básicos	143
9.4. Ejercicio práctico	147

CAPÍTULO 10

Un futuro que ya está aquí: de la gestión de compras a la gestión de aprovisionamientos

10.1. Introducción	153
10.2. Fase I: Clasificación	156
10.3. Fase II: Análisis del mercado	158
10.4. Fase III: Posicionamiento estratégico	160
10.5. Fase IV: Planes de acción	161
10.6. Conclusión	162

CAPÍTULO 11

Notas de actualización

11.1. Aprovisionamientos	167
11.2. Gestión de Calidad y la Función de Aprovisionamiento	167

11.3. Los nuevos directivos	168
11.4. El comercio electrónico	169
11.5. Las dotes negociadoras	170
11.6. Tipos de negociadores	170
11.7. Empresa y humanismo	171
11.8. La competencia, nuevos enfoques	172
BIBLIOGRAFÍA	177